

Mariko AKIBA*
Maria LISSOWSKA*

Dlaczego polskie banki ograniczają kredytowanie przedsiębiorstw?¹

Znaczenie asymetrii informacyjnej w procesie kredytowania

Jednym z założeń współczesnej teorii finansów i bankowości jest istnienie asymetrii informacyjnej pomiędzy dysponentami środków pieniężnych a kredytobiorcami [Stiglitz, Weiss, 1992, 694-724], [Hubbard, 2002], [Mayer, 1994, 1-13]. Umowa kredytowa, zwłaszcza w odniesieniu do kredytu inwestycyjnego, jest przedmiotem silnej niepewności z powodów obiektywnych: długiego czasokresu umowy i specyficznego ryzyka inwestycyjnego. Jednak poziom ograniczonej racjonalnej decyzji obu stron nie jest równy z powodu zasadniczej asymetrii informacji pomiędzy nimi co do możliwości przewidzenia szans przedsięwzięcia. Jak podkreśla Sharpe, podczas gdy kredytobiorca podlega tylko ryzyku obiektywnemu, kredytodawca ponosi dodatkowo konsekwencje ewentualnego nielojalnego podawania informacji przez kredytobiorcę [Sharpe, 1990]. Z tego powodu banki są narażone na konsekwencje nielojalnego postępowania swoich klientów.

Asymetria informacyjna między pożyczającym a klientem, będąca źródłem potencjalnie wysokich kosztów transakcyjnych *ex post* (oraz *ex ante* – dla uniknięcia wątpliwych partnerów), jest uważana za istotny powód pośrednictwa finansowego [Bhattacharya, Thakor, 1993]. Podmioty dysponujące nadwyżkami finansowymi delegują zadanie wyszukiwania potencjalnych pożyczkobiorców na banki jako dysponujące wyższymi umiejętnościami. W fazie przedkontraktowej jest to wyższa umiejętność wyboru wypłacalnych klientów dzięki zasobom informacji i umiejętności ich przetwarzania. W fazie realizacji kontraktu jest to umiejętność fachowego monitorowania. Duże znaczenie ma zapewniony ustawowo priorytetowy dostęp do informacji zapewniany bankom jako podmiotom publicznego zaufania z jednoczesną gwarancją jej prawidłowego wykorzystania.

Asymetria informacji na rynku finansowym w szczególnym stopniu dotyczy gospodarki przechodzącej proces transformacji do gospodarki rynkowej. Jednym z powodów są początkowo gwałtowne zmiany struktury podmiotów

* Mariko Akiba jest pracownikiem Hirosaki University w Japonii, a Maria Lissowska – Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Artykuł wpłynął do redakcji w marcu 2004 r.

¹ Niniejszy tekst został przygotowany dzięki ankietom finansowanym przez Japan Foundation, której autorki wyrażają niniejszym podziękowanie.

z powodu recesji transformacyjnej powodującej liczne przypadki upadłości jednych podmiotów i powstawania nowych [Kornai, 1993, 181-228] i następnie duży odsetek powstających i upadających firm w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Reorganizacja sektora bankowego (powstanie systemu dwupoziomowego) nie pozostała bez wpływu na początkowy poziom umiejętności banków.

Uważa się, że w przypadku Polski i innych krajów w okresie transformacji ryzyko obiektywne i ryzyko nadużycia (*moral hazard*) ze strony potencjalnych kredytobiorców było w szczególności spowodowane [Lissowska, 2004], [Grabczan, 1994], [Mesjasz, 1999]:

- nieprawidłowością funkcjonowania samych banków (nieprawidłowości w ocenie zdolności kredytowej, niedostateczne monitorowanie, niejasna i niestabilna polityka w odniesieniu do podmiotów ryzykownych),
- trudnym dostępem do informacji o podmiotach gospodarczych i niestabilnością ich sytuacji,
- zazwyczaj krótkim horyzontem czasowym decyzji przedsiębiorstw, skłonnych do podejmowania działań ryzykownych wobec braku strategii długo-okresowych,
- bardzo trudną i długotrwałą egzekucją należności drogą sądową [Zych, 1992].

Potencjalnie wysokie ryzyko związane z kredytowaniem spowodowane niestabilną sytuacją makroekonomiczną, jakością otoczenia instytucjonalnego i asymetrią informacyjną zwykle powoduje podwyższanie stóp oprocentowania kredytów. To z kolei, jak dowodzi Mishkin, prowadzi do zwiększonego ryzyka negatywnej selekcji (klienci bardziej ryzykowni są mniej wrażliwi na oprocentowanie i stąd bardziej skłonni do ubiegania się o kredyt od mniej ryzykownych) i narastania kredytów nieregularnych [Mishkin, 1990]. Innym skutkiem świadomości asymetrii informacji i nieznanego rozkładu ryzyka w populacji klientów może być ograniczanie kredytowania przez pożyczkodawców, różnicowanie dostępności i kosztu kredytu dla różnych pożyczkobiorców uważanych za mniej lub bardziej skłonnych do nielojalnych zachowań.

Innymi rozwiązaniami ograniczającymi skutki asymetrii informacyjnej, jakie proponuje nowa ekonomia instytucjonalna jest pobieranie zabezpieczeń i ulepszanie informacji o kredytobiorcach [Williamson, 1998]. Polskie banki w ciągu ostatniego dziesięciolecia zaostrzyły wymagania dotyczące zabezpieczeń kredytu i rozpoczęły budowę wspólnych systemów informacji o nierzetelnych kredytobiorcach (aktualnie prowadzone przez Biuro Informacji Kredytowej i Związek Banków Polskich). Jednak skuteczność tych działań w warunkach gospodarki w okresie transformacji jest ograniczona. Stąd ograniczanie kredytu pozostaje istotną strategią banków. Skłania to tego również rosnąca wraz z deficytem budżetowym dostępność mniej rentownych, lecz pozbawionych ryzyka dłużnych papierów wartościowych Skarbu Państwa.

Wynikiem ograniczania kredytowania i wysokich stóp procentowych jest pogłębianie się ograniczeń finansowych działalności przedsiębiorstw zarówno na skutek trudnej dostępności kredytu, jak i pogarszania się standingu firmy (po-

garszanie rentowności wskutek zwiększania kosztów finansowych, spadek aktualnej wartości przyszłych przychodów z powodu wzrostu stóp dyskontujących) [Hubbard, 2002]. To z kolei może prowadzić do wymuszonego preferowania wewnętrznego finansowania firmy. Ograniczenia finansowe mogłyby przy tym znacznie mocniej dotyczyć małe firmy praktycznie nie mające dostępu do finansowania przez rynek finansowy [Whited, 1992].

Inwestowanie w polskich przedsiębiorstwach i hipoteza ograniczenia kredytowania

Według danych GUS w 2004 r. nastąpił po raz pierwszy od kilku lat kilkuprocentowy (o 5,1% w porównaniu z rokiem poprzednim) wzrost nakładów brutto na środki trwałe. W kolejnych kwartałach następowało przyspieszenie wzrostu w porównaniu z analogicznymi kwartałami poprzedniego roku: od 2% w I kwartale do 7,8% w ostatnim. Jednak, przy analogicznym tempie wzrostu PKB, stopa inwestycji pozostała na poziomie 2003 r. (18,4%). W opinii wielu specjalistów dynamika inwestowania była niższa aniżeli uzasadniałyby to potrzeby. Z kolei, jeśli chodzi o przyczyny takiego stanu rzeczy, to wskazywano między innymi na ograniczenie kredytowe.

Na niewielki udział finansowania działalności przedsiębiorstw polskich kredytem wskazują też dane statystyczne. Poniżej podano relacje pomiędzy wartością kredytów i pożyczek krótko- i długoterminowych a wartością kapitałów i funduszy własnych w latach 2002 i 2003.

Tablica 1

Relacja kredytów i pożyczek krótko- i długoterminowych do kapitałów i funduszy własnych

Zakres	Rok	Pożyczki i kredyty długoterminowe do kapitałów i funduszy własnych	Pożyczki i kredyty krótkoterminowe do kapitałów i funduszy własnych
Gospodarka ogółem	2002	16,5%	14,8%
Gospodarka ogółem	2003	16,5%	13,1%
Sektor prywatny	2002	16,9%	16,9%
Sektor prywatny	2003	17,0%	16,1%
Przemysł przetwórczy	2002	14,8%	25,5%
Przemysł przetwórczy	2003	14,5%	23,2%

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika Statystycznego 2004, GUS Warszawa 2004, tabl. 4(502) s. 577 i tabl. 6(504) s. 580

Jak z tego wynika, udział kredytów i pożyczek jest niewielki i stabilny. Co więcej, kredyty i pożyczki długoterminowe stanowią tylko około połowy zobowiązań długoterminowych, a kredyty i pożyczki krótkookresowe – połowę zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Tak więc występuje na dużą skalę wzajemne kredytowanie się przedsiębiorstw.

Według sprawozdań składanych do GUS w latach 2000-2001 70% przedsiębiorstw korzystało z kredytu (co stanowiło wzrost w porównaniu z 40% w połowie lat 90.). Tylko 40% przedsiębiorstw zaciągnęło kredyt inwestycyjny [Bo-

guszewski, Puchalska, Kocięcki, Jankiewicz, 2000], [Boguszewski, 2002]. Jak wynika z badań na temat przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, nawet te podmioty o dobrym standingu finansowym polegały głównie na wewnętrznych źródłach finansowania. Dla 53% z nich podstawowym źródłem finansowania rozwoju był zysk netto, dla 30% – amortyzacja, a tylko dla 30% długoterminowy kredyt bankowy [Boguszewski, 2001]. Niedostatek kredytu jest uważany za silną barierę, zwłaszcza dla inwestycji przedsiębiorstw, w finansowaniu których kredyt bankowy w 2004 stanowił tylko 11,8% [Kotowicz-Jawor, 2005].

Trudności w uzyskaniu kredytu są sygnalizowane w ankietach przeprowadzanych wśród małych i średnich przedsiębiorstw [Baruk, 2002]. Wskazują one na niedostatek wewnętrznych źródeł finansowania oraz na wysokie stopy procentowe jako ograniczenie ich wzrostu. Może to wskazywać na istnienie zróżnicowanego w odniesieniu do typów przedsiębiorstw ograniczania kredytu przez banki.

Wydaje się tę hipotezę potwierdzać badanie przeprowadzone przez Narodowy Bank Polski na dużej próbie 470 przedsiębiorstw, które wykazało silną koncentrację kredytów na stałej grupie największych przedsiębiorstw. 100 największych kredytobiorców otrzymało 55% wszystkich udzielonych kredytów i 70% kredytów długoterminowych [Boguszewski, 2002]. Natomiast w 2003 r. zasilanie kredytowe małych firm (10-49 zatrudnionych) zmniejszyło się o 20,1% [Kotowicz-Jawor, 2005].

Celem niniejszego artykułu jest:

- określenie stopnia i źródeł ryzyka w działalności polskich kredytodawców, w tym asymetrii informacji i ryzyka nielojalności oraz ich zróżnicowania w odniesieniu do różnych grup kredytobiorców,
- zidentyfikowanie strategii banków wobec ryzyka kredytowania i asymetrii informacyjnej,
- zweryfikowanie hipotezy istnienia ograniczenia kredytowania i zróżnicowania kosztu kredytu w odniesieniu do różnych grup przedsiębiorstw – klientów banków.

Weryfikacja hipotezy istnienia i przyczyn ograniczeń kredytowania w świetle badań ankietowych²

Odpowiedź na wyżej wymienione pytania zostanie przedstawiona w świetle ankiety, która została przeprowadzona przez autorki na początku 2005 r. w 11 największych polskich bankach. Ankieta została przeprowadzona w formie wywiadu z kierownikami jednostek odpowiedzialnych za kredytowanie przedsiębiorstw lub/i ocenę ryzyka na szczeblu regionów lub centrali banków. W kilku przypadkach ankietowano dodatkowo kierowników wydziałów kredytowych w oddziałach.

² Autorki wyrażają podziękowania pani mgr Jolancie Szulfer za przeprowadzenie i opracowanie wyników ankiet.

Ankieta obejmowała otwarte pytania na temat:

- założeń strategii kredytowej banku,
- procedury podejmowania decyzji kredytowej, sposobu określania zdolności kredytowej, metod nadawania ratingu,
- zasad formułowania wymagań co do oprocentowania kredytu i zabezpieczeń,
- sposobu uzyskiwania informacji i oceny jej jakości,
- sposobu monitorowania umów kredytowych i reagowania na jej naruszenia,
- informacji na temat egzekucji należności (wyłącznie wpływu percepcji tej informacji na świadomości pracowników kredytujących),
- kwalifikacji i sposobu oceny pracowników opiekujących się kredytobiorcami,
- zakresu nielejalności klientów i jej przyczyn,
- zróżnicowania obsługi dużych i mniejszych podmiotów,
- zakresu, przyczyn i sposobów ograniczania kredytowania.

Oczywiste jest, że natura pytań umożliwiała respondentom ukrywanie pewnych elementów działalności, które mogły okazać się niekorzystne dla wizerunku banku. Ankietujący zresztą uprzedzali o możliwości odmowy udzielania odpowiedzi na niektóre pytania, z której respondenci rzadko korzystali. Formalnie żaden z badanych banków nie potwierdził istnienia polityki ograniczania kredytowania w odniesieniu do jakiegokolwiek typu podmiotów. Sygnalizowano niekiedy tylko ograniczenia sektorowe, wynikające bądź ze specjalizacji banku (jego doświadczenia), bądź założeń inwestora strategicznego (unikanie pewnych sektorów), bądź z obserwacji podwyższonej ryzykowności koniunkturalnej. Wręcz przeciwnie, sygnalizowane było swojego rodzaju poszukiwanie okazji do kredytowania, wzmocnione niedawnym (od 2004 r.) rozluźnieniem regulacji w zakresie rezerw celowych³. Niektóre banki mające zagranicznego inwestora strategicznego chętniej kredytowały firmy pochodzące z macierzystego kraju inwestora.

Tym niemniej decyzje kredytowe były kierowane również wolą unikania ryzyka. W przypadku konkretnych decyzji źródłem tego była ocena jednostek operacyjnych według generowanego przez nie zysku i tworzonych rezerw celowych. W ślad za tym celem stosowano narzędzia badania rentowności całości współpracy z klientem, dla której liczyła się np. skala obrotów na rachunkach, całokształt produktów klienta i przychodów odsetkowych i pozaodsetkowych przez nie generowanych oraz skala kosztów obsługi. Takie ukierunkowanie działania w wyraźny sposób preferowało duże podmioty o wielkich obrotach i transakcjach nie wymagających dużej pracochłonności. To z kolei rzutowało na zróżnicowanie oferowanych cen kredytów.

W porównaniu z wczesnymi latami 90. nastąpiła znaczna poprawa w zakresie wówczas niedoskonałych technik badania zdolności kredytowej, ratingu przedsiębiorstw, wykształcenia pracowników służb kredytowych [Lachowski, 1995], [Paliński, 1999], [Pawłowicz, 1995].

³ Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 10 grudnia 2003 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyka związane z działalnością banków (Dz.U. Nr 21 z 2003 r., poz. 2147) zmieniono klasyfikacje ekspozycji kredytowych.

We wszystkich badanych bankach sformalizowana została procedura udzielania i monitorowania kredytów. Regułą jest oddzielenie funkcji sprzedaży (pozyskiwania klienta czy kredytu) od funkcji analizy ryzyka, choć w przypadku niewielkich kredytów i małych podmiotów dość częste jest nadal dokonywanie analizy wniosku przez samego doradcę klienta, ewentualnie z dodatkową weryfikacją. We wszystkich bankach są określone szczeble kompetencji decyzyjnych, w zależności od wielkości zaangażowania kredytowego (lub wszystkich zaangażowań), a często również odpowiednio do stopnia ryzykowności klienta i przedsięwzięcia. Decyzje te w większości banków są silnie scentralizowane (tylko decyzje odnośnie niewielkich kredytów są podejmowane na szczeblu oddziału, większość zapada na poziomie regionu lub centrali).

Sformalizowane i ujednolicone w każdym z banków są też założenia oceny zdolności kredytowej i określania ratingu przedsiębiorstwa z punktu widzenia ryzyka. W niektórych bankach arbitralność ocen jest niemalże wyeliminowana przez dokonywanie ich automatycznie, przez zasilany odpowiednimi danymi system komputerowy. Ocena zdolności kredytowej jest oparta przynajmniej na klasycznym zestawie wskaźników analizy finansowej (rentowność, płynność, poziom i struktura zadłużenia, rotacja) i dodatkowo na miernikach jakościowych (charakter i ocena branży, pozycja i perspektywy przedsiębiorstwa, jakość zarządzania). Niektóre banki przejęły bardziej wyrafinowane metody oceny kredytobiorców od swych inwestorów strategicznych. Te bardziej zaawansowane metody akcentują zwłaszcza dynamikę przepływów pieniężnych, jakość należności i zobowiązań, charakter wnoszonych kapitałów, realną wartość aktywów. Trzeba jednak podkreślić potrzebę dostosowywania importowanych metod badania zdolności kredytowej i nadawania ratingu do realiów gospodarki polskiej – w przeciwnym razie większość polskich przedsiębiorstw, jak stwierdzono, znalazłaby się w grupie podmiotów podwyższonego ryzyka.

Powyższe metody, a zwłaszcza te najbardziej zaawansowane, nie mogą być w pełni zastosowane do najmniejszych przedsiębiorstw, nie prowadzących pełnej rachunkowości. Także mniejsze przedsiębiorstwa mające pełną rachunkowość nie opracowują wszystkich potrzebnych informacji (zwłaszcza przepływów pieniężnych) lub też informacje takie są w ich przypadku bardzo zawodne. Zbyt wyrafinowane metody nie zdają tutaj egzaminu, a nawet mogą prowadzić od opacznych wniosków (np. na podstawie wielkości należności i zobowiązań określonych oparciu o oświadczenie klienta). Można zaobserwować negatywną zależność pomiędzy przejściem praktyk inwestora strategicznego i jego tradycyjną specjalizacją w obsłudze dużych przedsiębiorstw a wysiłkiem w kierunku opracowania metod oceny dostosowanych do małych kredytobiorców.

Na tym tle można zaobserwować też pewien konflikt pomiędzy różnymi kierunkami doskonalenia praktyk bankowych. Otóż doskonalenie procedur kredytowania poszło generalnie w kierunku ich rosnącej restrykcyjności, obiektywności i odpersonalizowania (tj. oddzielenia od bezpośredniej kadry obsługującej klienta). Nie sposób zaprzeczyć, że przeciwdziała to ewentualnemu korumpowaniu pracowników. Tym niemniej przyznaje się, że znajomość klienta i historii jego relacji z bankiem ma duże znaczenie, zwłaszcza przy ocenie

małych podmiotów. Podstawowym świadectwem ich zdrowego rozwoju jest stabilny wzrost obrotów na rachunku bankowym. Stąd kapitalne znaczenie dla ograniczenia ryzyka miałyby obsługa przedsiębiorstwa przez jeden bank, co jest obecnie dalekie od reguły w związku z konkurencją (niekiedy niezdrową) między bankami.

W większości banków zakłada się systematyczną zależność między ratingiem przedsiębiorstwa i ewentualnie przedmiotu kredytowania a zaproponowana stopą oprocentowania (poprzez „widelki” marży ponad stopę rynku międzybankowego). Tym niemniej istnieje pewien stopień dowolności w ustalaniu marży i decyzja ta jest często w gestii jednostek sprzedażowych. Te zaś rozpatrują ją z punktu widzenia ich celu działania – wypracowywanego zysku i unikania tworzenia rezerw celowych. Marża jest więc pewnym elementem rentowności całej współpracy z klientem, w rachunku której ma znaczenie wielkość jego obrotów na rachunku i zakres innych wykorzystywanych (a więc związanych z odpłatnością) produktów bankowych. W związku z tym na propozycję niższej marży mogą liczyć więksi klienci, zwłaszcza o znaczących obrotach z zagranicą, z trzech powodów:

- niższej ryzykowności i lepszego ratingu (choćby z powodu większej przejrzystości informacyjnej i umiejętności właściwego przedstawienia informacji),
- ogólnie wyższych generowanych przychodów (także pozaodsetkowych),
- istnienia silnej konkurencji międzybankowej: duże przedsiębiorstwa często organizują przetargi na kredyty i wybierają najkorzystniejszą ofertę.

Wszystkie te trzy powody, oraz wyższa pracochłonność obsługi, działają na niekorzyść małych firm, w stosunku do których nie ma powodów do obniżania marży, a więc i stopy oprocentowania kredytu. Dodatkowo małe firmy, w przeciwieństwie do dużych, nie zdają sobie sprawy z działania tarczy podatkowej i stąd wysoka stopa oprocentowania wydaje im się tym bardziej zniechęcająca⁴.

W odczuciu ankietowanych pracowników banków, nad działalnością kredytową nadal silnie ciążyło ryzyko instytucjonalne, związane z długotrwałością dochodzenia należności i z pozycją wierzycieli bankowych w procedurze upadłościowej. Zwłaszcza po niedawno wprowadzonych zmianach w tym zakresie banki starają się zapewnić sobie odzyskanie należności drogą egzekucji z zabezpieczeń, bez wchodzenia w procedurę upadłościową, w ramach której z dużym prawdopodobieństwem odzyska się tylko niewielką część długu. Sygnalizowano również, że na ogół bank jest zainteresowany dalszym działaniem klienta i skłonny do współpracy z nim (jeśli to tylko jest możliwe), niekiedy drogą spłacenia bardziej agresywnych i myślących krótkookresowo wierzycieli handlowych.

Wynikiem takiej sytuacji jest wyżej opisana rygorystyczność procedury kredytowej oraz wysokie wymagania odnośnie zabezpieczeń umów kredytowych. Do rzadkości należą kredyty, nawet obrotowe, niezabezpieczone. Charaktery-

⁴ Tarcza podatkowa wynika z faktu, że płacone odsetki są kosztem uzyskania przychodu i stąd powodują obniżenie zysku do opodatkowania.

styczna jest również hierarchia pożądaných zabezpieczeń. Weksel jest uważany za quasi-zabezpieczenie, prawie całkowicie nieegzekwowalne, niemalże „przymiennacz” zobowiązania. Podobnie niewielkie znaczenie ma poddanie się dłużnika bankowemu tytułowi egzekucyjnemu, rutynowo wprowadzane do umów kredytowych. Najbardziej pożądanę są zabezpieczenia na hipotekach nieruchomości przemysłowych (natomiast niemieszkaniowych), a w dalszej kolejności zastaw rejestrowy na urządzeniach (z cesją praw z umowy ubezpieczenia), cesja należności, zastaw na zapasach (które jednak mogą być kilkakrotnie zastawione lub zniknąć), przewłaszczenie na zabezpieczenie (które może być nieujawnione i też kilkakrotnie wykorzystane).

Wyżej wymienione postępy banków, jeśli chodzi o metodologię badania zdolności kredytowej i ocenę zabezpieczeń, mają znaczenie selekcyjnujące klientów. Małe i średnie przedsiębiorstwa są niedostosowane do wymagań coraz bardziej wyrafinowanych metod ratingowych z powodu ograniczenia informacji, którą są w stanie zgromadzić (zwłaszcza podmioty nie prowadzące pełnej rachunkowości), a zwłaszcza z powodu ograniczenia kompetencji. Nowoczesne metody oceny posługują się podejściami i pojęciami (np. przepływy pieniężne czy EBITDA) niezrozumiałymi dla małych przedsiębiorców i ich księgowych. Podejścia te, nawet uproszczone, nie mogą być stosowane dla najmniejszych przedsiębiorstw z powodu ich szczególnych obowiązków sprawozdawczych (karta podatkowa, księga przychodów i rozchodów), natomiast banki wykazują małą aktywność w tworzeniu narzędzi dostosowanych do takich klientów. Ponadto banki nawet w przypadku podmiotów średnich, prowadzących pełną księgowość, są świadome, że ich informacja jest bardziej zawodna niż w przypadku podmiotów audytowanych.

Drugim ograniczeniem w przypadku małych przedsiębiorstw jest zakres zabezpieczeń umownych, które są one w stanie przedstawić. Na ogół nie mają one własnych nieruchomości (lub też nie można wyodrębnić nieruchomości firmy i właściciela), stąd też żądane są od nich inne zabezpieczenia o większej wartości nominalnej, mającej kompensować wyższą zawodność. Podstawowym zaś zabezpieczeniem jest osobiste poręczenie właściciela z zabezpieczeniem na jego majątku. Jest to dla banku podstawowy sygnał rzetelności właściciela. Natomiast jest zrozumiałe, że takie warunki mogą być wysoce zniechęcające dla kredytobiorcy.

Banki ulepszyły też znacznie procedury monitorowania klientów i zaangażowań kredytowych. Oprócz systematycznego (zwykle kwartalnego) monitorowania sytuacji kredytobiorcy i regularności spłaty kredytu powszechne jest monitorowanie prawidłowego wykorzystania kredytu poprzez finansowanie wyłącznie płatności faktur zgodnych z zakresem umowy kredytowej. W ten sposób również banki unikają finansowania zadań inwestycyjnych przez kredyt obrotowy, łatwiejszy do uzyskania, lecz tworzący nieprawidłową i ryzykowną strukturę finansowania podmiotu.

Monitorowanie umów o kredyt inwestycyjny małych przedsiębiorstw jest również trudniejsze ze względu na realizowanie części prac „systemem gospodarczym”, a więc bez faktur dla wykonawców zewnętrznych. W takich przy-

padkach banki godzą się na wypłacanie zaliczek gotówkowych, ale wiąże się to z pracochłonnym wizytowaniem i nadzorowaniem prac.

Należy również wspomnieć o tendencji do rozbudowywania w samej umowie szeregu warunków, których naruszenie, bez dalszych negocjacji, wywołuje określone działania kredytobiorcy do rozwiązania umowy włącznie. Włączenie takich warunków stabilizuje zachowanie kredytobiorcy i znosi część ryzyka nielojalności po zawarciu umowy.

W opinii banków nadal występują, choć znacznie rzadziej niż na początku lat 90., przypadki nielojalności *ex post* ze strony klienta (*moral hazard*). Zachowania takie występują u różnych klientów także, co może wydawać się zaskakujące, przedsiębiorstw największych. W przypadku tych ostatnich zdarzają się próby wywierania nacisku na bank z powodu nielojalnej konkurencji ze strony innych banków (propozycji przejścia klienta).

W opinii banków podstawowym czynnikiem skłaniającym podmioty do nielojalnych zachowań jest świadomość małej możliwości egzekucji należności przy znanej niewydolności sądownictwa. Dotyczy to podmiotów popadających w trudności. Jako bardziej skłonne do nielojalności postrzegane są małe przedsiębiorstwa. Źródłem tego jest świadomość trudnej weryfikacji informacji i wynikającej stąd zawodności oceny projektów inwestycyjnych i monitorowania w ich przypadku. Ponadto małe przedsiębiorstwa, których sytuacja się pogarsza, często podejmują krótkookresowe paniczne działania nie licząc się ze zobowiązaniami wobec kredytodawcy (np. zadłużanie się w innych bankach, wyzbywanie się zabezpieczeń). Źródłem nielojalnych zachowań klientów mogą być też niedostateczne (lub niedostosowane do tego segmentu klientów) kompetencje pracowników banków, dodatkowo zachęcanych przez samą strategię banku do agresywnego wyszukiwania kredytobiorców. Powodem nielojalności może być też znaczenie zabezpieczeń i łatwość dokonywania manipulacji (ich wyzbywania się lub zmniejszania ich wartości).

Podzielone są zdania ankietowanych banków co do znaczenia reputacji jako hamulca dla nielojalnych zachowań klientów. Większość stwierdza, że w sektorze małych firm nadal nie ceni się reputacji, co jest wzmacniane społeczną tolerancją dla nieodpowiedzialności. Jednak, z drugiej strony, zauważają, że znaczenie reputacji ciągle rośnie, co jest wymuszane poprawą informacji publicznej (zwłaszcza w posiadaniu Biura Informacji Kredytowej) i negatywnymi skutkami utraty reputacji (np. odmowa kredytowania).

Konkluzje

Jak wynika z ankiet, występują pewne czynniki obiektywnie pogarszające percepcję małego przedsiębiorstwa jako kredytobiorcy. Przede wszystkim informacja z jego strony jest obciążona wyższym ryzykiem zniekształceń. Sygnalizowano nam szereg widocznych nieprawidłowości wynikających z systemu fiskalnego, a polegających na ukrywaniu zysku. Nierzadkie są przypadki nierentownych „na papierze” przedsiębiorstw oferujących kaucję jako zabezpie-

czenie kredytu. Stąd według opinii banku przedkładane sprawozdania podatkowe są w dużej mierze nierzetelne i nie mogą stanowić podstawy oceny zdolności kredytowej. Według opinii pracowników banków bez większych zastrzeżeń można opierać się na sprawozdaniach audytowanych, czyli firm większych, a najlepszą jakość i zakres informacji mają firmy notowane na giełdzie.

Ponadto w przypadku małych przedsiębiorstw częstym ryzykiem jest nieumiejętność zarządzania finansowego. Co prawda według opinii banków w tym zakresie w ciągu ostatnich kilku lat nastąpiła znaczna poprawa. Znaczenie edukacyjne miały zwłaszcza informacje i szkolenia dotyczące wykorzystania środków pomocowych Unii Europejskiej.

Wskazywano również na wyższe prawdopodobieństwo nieojalnych zachowań ze strony mniejszych przedsiębiorstw i na większą trudność oceny ich zdolności kredytowej i monitorowania. Mali klienci są też bardziej kosztowni, a mniej dochodowi w obsłudze. Chodzi tutaj o dużo mniejszą skalę transakcji, o częstszą potrzebę pomocy fachowej, o konieczność wizytowania.

W rezultacie można stwierdzić, że chociaż banki nawet dość agresywnie usiłują rozwijać swą akcję kredytową, to jednak, kierując się motywami przychodowości i unikania ryzyka, przez różne elementy zniechęcają niektórych kredytobiorców, a zwłaszcza małe przedsiębiorstwa. Takimi elementami zniechęcającymi są:

- wysoka marża i stąd wysokie oprocentowanie kredytu; jest to związane na ogół z gorszą oceną ratingową małego przedsiębiorstwa (obiektywna ryzykowność działalności), i niechęcią do jej obniżania z powodu subiektywnego odczucia ryzykowności (nieojalność i bardziej zawodna informacja) oraz świadomości niewysokiej dochodowości ogółu współpracy,
- żądanie zabezpieczeń o wysokiej wartości nominalnej lub zdecydowanie niekorzystnych dla właściciela (poręczenie osobiste),
- niezrozumiała procedura i wymagania informacyjne.

Tak więc polityka unikania ryzyka faktycznie różnicuje dostęp do kredytu dla większych i mniejszych przedsiębiorstw, uderzając zwłaszcza w małe podmioty. Hipoteza istnienia ograniczenia kredytowania małych przedsiębiorstw przez polskie banki jest zatem uzasadniona.

Dodatkowo można wskazać, że stosowanie wyższych stóp procentowych dla małych przedsiębiorstw i dodatkowo silnie negatywna percepcja tych stóp (przy wyżej wspomnianej nieznanomości efektu tarczy podatkowej) wzmacnia ryzyko negatywnej selekcji (*adverse selection*) tych kredytobiorców. Przedsiębiorstwo o niewysokiej stabilnej rentowności i niskim ryzyku będzie takiego kredytu unikało, a zdecyduje się na niego przedsiębiorstwo wysoce ryzykowne, które liczy się z tym, że albo mu się powiedzie i kredyt spłaci, albo też nie i zniknie z rynku. Tak też następstwem wysokiej marży będzie wysoka ryzykowność portfela. Wydaje się, że ten doskonale znany z literatury i praktyk światowych mechanizm całkowicie umyka uwagi polskich banków.

Ograniczanie kredytowania dla małych i średnich przedsiębiorstw jest, jak wiadomo z literatury, zjawiskiem występującym powszechnie. W przypadku przedsiębiorstw polskich specyficznym jego uwarunkowaniem są warunki cią-

gle dokonującej się transformacji systemowej. Powodują one, że poziom dojrzałości kadry kierującej tymi przedsiębiorstwami jest słabszy niż w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, że niższe są jej kwalifikacje zarządcze i finansowe. Tym samym stopień niedopasowania do wymagań kredytodawców jest silniejszy i trudności w uzyskaniu kredytu – znaczniejsze.

Bibliografia

- Baruk J., [2002], *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw* (Dilemmas of SME growth), *Gospodarka Narodowa* 3, 51-72.
- Boguszewski P., Puchalska K., Kocięcki A., Jankiewicz Z., [2000], *Wyniki finansowe przedsiębiorstw w 1999 r. ze szczególnym uwzględnieniem polityki pieniężno-kredytowej w świetle badań ankietowych i danych GUS*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Boguszewski P., [2001], *Finanse*, [w:] Raport z badań empirycznych. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zmiany strukturalne w przedsiębiorstwie, *Gospodarka Narodowa* 5-6, 36-42.
- Boguszewski P., [2002], *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm w Polsce w latach 1993-2001 a oddziaływanie polityki monetarnej*, *Bank i Kredyt* 11-12, 87-101.
- Bhattacharya S., Thakor A.V., [1993], *Contemporary Banking Theory*, *Journal of Financial Intermediation* 3.
- Fazzari S.M., Hubbard R.G., Petersen B.V.C., [1996], *Financing Constraints and Corporate Investment: Response to Kaplan and Zingales*, NBER Working Paper Series, Working Paper 5462.
- Gertler M., Gilchrist S., [1994], *Monetary Policy, Business Cycles, and the Behavior of Small Manufacturing Firms*, *The Quarterly Journal of Economics* CIX, 2, 309-340.
- Grabczan W., [1994], *Niektóre przyczyny powstawania trudnych kredytów*, *Bank i Kredyt* 4-5, 65-72.
- Hubbard R.G., [2002], *Money, the Financial System and the Economy*, Addison Wesley, Boston.
- Kornai J., [1993], *Transitional Recession. A General Phenomenon Examined through the Example of Hungary's Development*, *Economie Appliquée* XLVI, 2, 181-228.
- Kotowicz-Jawor J., *Dlaczego nie inwestują?*, *Gazeta Bankowa* z 14.02.2005 r., 35-38.
- Lachowski S., [1995], *Restrukturyzacja portfela kredytów trudnych banku komercyjnego w okresie transformacji*, *Studium przypadku*, Powszechny Bank Gospodarczy SA w Łodzi, *Bank i Kredyt* 5, 12-38.
- Lissowska M., [2004], *Wymiary instytucjonalne transformacji w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Mayer C., [1994], *The Assessment: Money and Banking: Theory and Evidence*, *Oxford Review of Economic Policy* 10, 4, 1-13.
- Mesjasz C., [1999], *Koszty transakcji i asymetria informacji jako przyczyny powstawania instytucji pośrednictwa finansowego*, *Bank i Kredyt* 3, 38-42.
- Mishkin F.S., [1990], *Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective*, NBER Working Papers Series, Working Paper 3400.
- Paliński A., [1999], *Ocena procesu restrukturyzacji trudnych kredytów bankowych w latach 1992-1998 dla wybranych największych polskich banków*, *Bank i Kredyt* 12, 51-69.
- Pawłowicz L. (ed.), [1995], *Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków*, II raport z badań, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Sharpe S.A., [1990], *Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylised Model of Customer Relationships*, *The Journal of Finance* XLV, 4.
- Stiglitz J.E., Weiss A., [1992], *Asymmetric Information in Credit Markets and Its Implications for Macro-economics*, *Oxford Economic Papers* 44, 694-724.

- Szmyt P., [1990], *W sprawie unowocześnienia systemu zabezpieczeń kredytu bankowego*, Bank i Kredyt 10, 6-7.
- Whited T.M., [1992], *Debt, Liquidity Constraints and Corporate Investment: Evidence from Panel Data*, The Journal of Finance XLVII, 4, 1425-1459.
- Williamson O.E., [1998], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zych A., [1992], *System gospodarczy zbyt liberalny dla dłużników*, Bank i Kredyt 4, 22-24.

WHY DO POLISH BANKS LIMIT LENDING TO ENTERPRISES?

Summary

The article sets out to check a hypothesis under which Polish banks limit lending to the corporate sector, especially small businesses. The theory holds that banks deal with asymmetric information. In addition to the objective risk resulting from potential changes in the situation of borrowers, lenders are subject to a risk involving disloyal client behavior. This may result in reduced lending to some or even all borrowers, either directly by introducing more rigorous eligibility criteria or by increasing interest rates.

A survey conducted among Polish banks indicates that they do not declare a strategy of limiting lending, but want to fend off the risk with measures such as technical improvements in the procedures for examining credit worthiness and by demanding guarantees with an adequate level of security. These requirements particularly hit small businesses, whose reporting policies are not adapted to supplying the information in question and which do not have the required level of security. Additionally, these entities are generally seen as less loyal than larger companies, and the profitability of banking operations in their case is lower. This explains why banks do not reduce their interest rate margins for these entities, which is an additional factor that discourages those applying for loans. This trend may add to the risk associated with small borrowers, by discouraging those businesses which have relatively low albeit stable incomes rather than those which pursue decidedly risky operations.